

マイホーム計画の 入り口



満足するマイホーム計画のために



知っておいてほしいことがある

マイホーム計画の入り口

- P 1 はじめに
- P 2 マイホームの価値
- P 4 持ち家？ 賃貸？
- P 6 新築？ 中古？
- P 8 貸せばいい
- P 10 マンション？ 戸建て？
- P 15 マンションの間取りに関する注意点
- P 16 建売住宅？ 注文住宅？
- P 19 一番いい家ってどこ？
- P 22 マイホームを取得するタイミング

- P 29 減点法と加点法
- P 31 男性脳と女性脳
- P 33 不満につながるポイント
 - ・プラン、間取りによる不満
 - ・外構、配置計画による不満
 - ・土地選びによる不満
 - ・競合による不満
 - ・クロージングによる不満
 - ・費用による不満
 - ・スケジュールによる不満
- P 44 終わりに

2013年に、それまで15年お世話になった住宅会社を離れ、マイホームプロデューサーという独自の立ち位置を作り、様々なマイホーム計画をお手伝いしてきました。きっかけは、特定の商品を紹介してしか目の前のお客様のお役に立てないことにジレンマを感じ始めたことです。価値観の数だけマイホームの形はある。困っているお客様の問題解決のお手伝いをしたいのに、その住宅を建ててもらうことではか関わることを許されない。それ自体は会社に属するものとして当たり前なのですが、それでももつと出来ることがあるのではないかと、という思いが生まれました。

特定の商品を離れなければ、様々な価値観や状況、資金計画をお持ちのお客様に対して、真に寄り添って手ほどきすることは出来ない、あえて業者とお客様の間に入るような紹介ビジネスではなく、プロデュース事業という道を選び、歩み続けています。その甲斐あって、本当に様々なお客様の多様なマイホーム計画に携わらせて頂くことができ、住宅会社に勤務していた時にはとても出来なかった範囲の選択肢に関わらせて頂いています。

そうやって培ってきたノウハウの一部をこの冊子で紹介させていただきます。具体的な部分に踏み込みすぎると、それこそ膨大な量になってしまうので、そこは個別にご相談頂くのが一番かと思いますが、これからマイホーム計画を考えていくにあたって、特定の選択肢を持っている側（売り手）からはまず聞けないものも含まれているはずで、皆様のマイホーム計画の入り口としてお役に立てると嬉しいです。

ハウジングストーリー 香月敬民

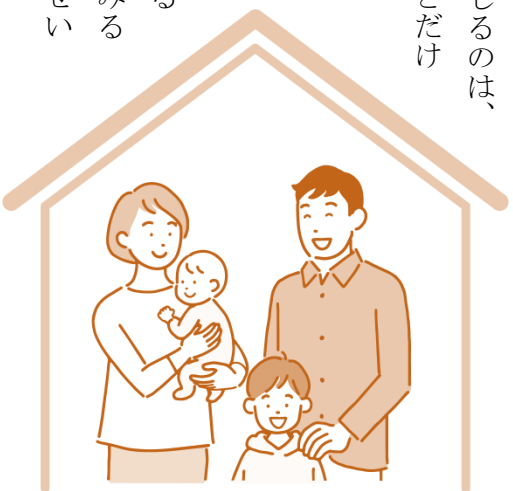
マイホームの価値

人生には様々な舞台があります。それらの基盤となるもの、それが住まいではないでしょうか。衣食住の一端を担う住まい。ただ住むだけなら、屋根と壁さえあればいい、雨露しのげればいいのかもしれません。私たちはそこにもう一つの価値を付加しようと思えます。それがマイホーム。自分たちの住まい。間借りしている居住空間ではなく、その家族だけが所有する空間。そこにあこがれを持つ人も多いのではないのでしょうか。

夢のマイホームと言われた時代もありましたが、現代では、新築・中古・戸建て・マンションなどの形の違いはあれ、自分に合った形のマイホームを、手に入れやすい時代となりました。割と容易に手に入るようになったぶん、容易に落とし穴にはまってしまう人が出てしまったのも否定できません。知り合いのそんな話を聞き、二の足を踏んでしまう方もいるのかもしれない。

私は住まいに関わる仕事を25年近くしてきました。その中で感じるのは、**住まいは寝泊まりする場というだけでなく、生活の拠点ということだけでなく、思い出を刻み込む場なのではないか**ということ。家族というものはかけがえのないものです。その家族が共に暮らす場が住まいです。しかし家族がみんな暮らす時間

というの、つまり**親子とその住まいで一緒に過ごす期間**は、二十年がいいところです。中には中学や高校から親元を離れるようなもつと短い子もいるでしょう。そして子どもの目線で見てみると、家の中で家族で楽しい思い出を紡いだと記憶するのは、せいぜい



10歳前後までです。それ以降は、家の中で家族と共にいるというより、どんどん外に出て行ってしまいます。物心つくのが3歳くらいとして10歳までと考えると、7年前後。それが、子どもが家での家族の想い出を感じれる期間と言えるわけです。

住まいには様々な形があります。当然、賃貸には賃貸の価値があります。しかし子供たちが巣立った後、アルバムの写真を見ながら子供たちとの思い出をたどる時、その向こうの光景にいつでも触れられるマイホームには、賃貸住宅とまた違った価値を感じます。子供たちも大きくなって過程を持ち、子を授かり子育てに悩む時期が来た時、実家でふと見つけた自分が付けたであろう小さな傷に、親に対する申し訳なさど子への寛容さを心に刻むのかもしれない。小さい時に夢中になった音楽を久しぶりに聴いたとき、その頃の思い出がすべて躍動的に蘇ってくるような感覚を、家で感じる事が出来るのではないのでしょうか。それも、自らのものとして手にしているから出来ることであって、間借りであっては、触れたいときに既に他人のものということもあるわけです。そういう想い出を刻む場としての価値が、持ち家としての戸建てやマンションにはあると思います。

また、価値観や個性に合わせてアレンジすることも、賃貸住宅にはどうしても制約が出てしまいます。他人の資産ですから、それはどうしようもありません。家具やカーテンで気分転換程度は出来ませんが、大掛かりなことをしようと思えば、やはり自分の所有物でなければ出来ません。好きなようにインテリアをいじりたいとか、ぴったり収まる家具が欲しいとかを考えるものの、場所が定まらないと踏み切れないという奥様からの相談もありました。生活していく中で自由度という面で考えても、賃貸と持ち家には大きな差があるようです。

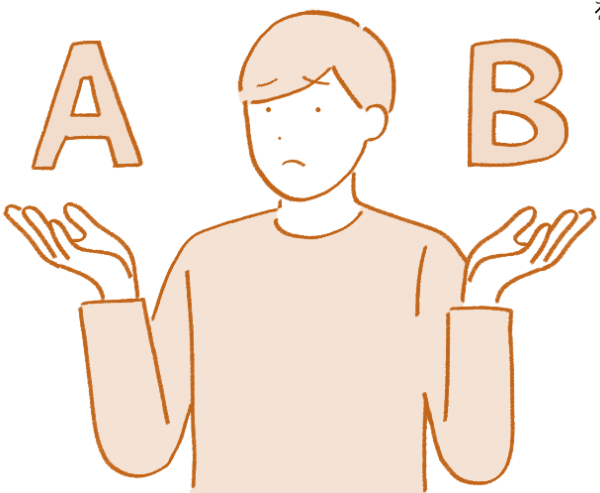
しかし、誰にでも手放しに、マイホームを持つべきだと言うつもりはありません。焦って手にしてほしいとも思っていません。当然そこに潜むリスクもあるからで、それは後述します。ただ、もしその価値を感じ、手にしたいと思われた方がいれば、出来るだけ不安少なく、選択と決断に確信を持って進めてほしい、**不満や不安の種は出来るだけ解消し、将来にわたって満足の持続する住まいを手にしてほしい**、そう考えています。

一日でも早くスムーズに理想の住まいを手にし、そしてその満足が一日でも長く持続するように。

持ち家？ 賃貸？

住む場所さえあればいいという賃貸派の方は、そもそもこの冊子をお手に取られてないと思いますので、どちらにすべきか迷ってらっしゃる方に向けて、この章を進めていきます。

家族にとっての舞台には様々なスタイルがあり、それぞれの価値観や生活スタイルによって、合う合わないはあります。それを一時の感情で購入してしまったがために、その後の人生が狂ってしまう方もいます。その時に大事なことが「自分で選んだ」のかどうかです。選択肢を見たうえで、自分で選んだのであれば、たとえ失敗があったとしても、納得はいくはずです。しかしそれが、言われるがまま進んでいたとしたら、そこに不満がうまれてしまいます。後悔に苛まれてしまうわけです。そうならないためにも、**情報整理と自分で選ぶこと**、ここが最低限やるべきことです。



賃貸住宅のメリットは、家賃さえ支払えば、それ以外の責任が少なく、移転に関する自由度が高いということ。持ち家にはメリットもたくさんありますが、それに付随した責任やデメリット、つまりリスクも多くあります。メリットとリスクをはかりにかけて、**メリットが勝てないのであれば、まだタイミングではない**といえます。

例えば転勤族のご主人で、お子様は幼く、ここ3年で遠い県外への転勤の可能性がある。奥様としては、子供が小さいうちは、転勤先に家族で付いていきたいと思っている。このご家族が戸建てやマンションなどの持ち家を購入すべきでしょうか？ 余程の想いがあれば、中古マンションや中古住宅等の選択肢はあるかもしれませんが、新築の購入は思いとどまった方がいいでしょう。大きな負債になるリスクがあるからです。

以前相談頂いた方で、こんな方がいました。今の家を手狭に感じだして見に行った建売住宅。営業にしきりに勧められてその気になったが、本当にこの選択でいいのか心配になって相談なさいました。色々伺ってみると、転職の可能性が近々あり、しかもその場合、家族みんなで遠い他県へと付いていくということ。更に、5年は戻ってこないだろうということ。普通に考えれば、買わないでしょう。しかし営業からは、その間貸せばいいと言われたそうです。自分の家として大切に住む5年と、賃借人が住む5年間。痛み方が違うのは容易に想像できるかと思えます。その他のリスクも含め、購入に走るべきではないと多くの冷静な方は判断できるでしょう。しかし魔力ともいえるべき持ち家の魅力から、リスクが見えなくなってしまう方もいるようです。

そしてライフプランに合わせて自由に居住地を変えられるのもメリットです。そのスパンが短ければ短いほど、所有するより賃貸にしておいた方が、経済面から見てもメリットがあるといえます。

新築？ 中古？

日本は西欧に比べ、中古よりも新築の方が価値が高いと受け取られがちです。新米に代表されるように、新しいものを喜ぶ風潮があるからでしょうか。それに対し西欧では、古いものほど価値があるという見方もあり、住宅も中古住宅の価値を高く見る傾向にあるようです。

日本にも古くから残る建造物は多々あり、それらを含めた中古物件の価値を見直し、適切に評価しようという動きは業界全体にありますし、そうあってほしいとも感じます。しかし現実的に、中古住宅が新築住宅を価値で上回ること、つまり取引の中心的価値が、

新築から中古へと移っていくことは、日本はまだまだ難しいのかもしれないかもしれません。

それは購入者側の意識が大きく関係します。地震や台風などの自然災害が日本と比べ少ない西欧には、古くなれば古くなるほどヴィンテージと

しての価値が高まる風潮があります。だからといって、日本で同じ価値観を強いることは出来ないでしょう。そこはいわゆる文化の違いです。それはそれとして受け入れた方が前に進めます。

つまり、出来れば新築が欲しい、でも状況や価値観、ライフプランなどを考えると、今は無理して新築を取得するよりも中古の方が自分たちには合っている、それでいいのではないのでしょうか。

状況的にふさわしくないのに新築を購入し、財産のつもりが負債になってしまった方を多く見てきました。覚えておいて頂きたいのは、**私たちがリアルにイメージできるのは、せいぜい**



2〜3年先だということ。10年先をリアルにイメージするのはなかなか難しい。なのに住宅ローンとしては30年以上のローンを組み、一生かけてそこに住むつもりでの選択をします。そこに深い検討が必要なことは言わずもがなでしょう。

他の買い物はそこまで問題になりません。例えば車がいい例です。2〜3年のリアルで車種を決め、家族構成や周辺状況、価値観などの変化に応じて買い替えることが出来ます。それによって大きく損をすることはなかなかない。しかし持ち家の場合はそうはいきません。

一般的に、中古は実勢価格での取引、新築はそれにプラスアルファがかかると言われています。そもそも商品の価値が前面に現れる中古と、それに打合せ経費や販売経費が上乗せになる新築。それ自体は仕方のないことでしょう。それを手にする側にとって価値を感じればそれでいいわけです。しかしいざ売却となると、そうは言ってられません。買手となる相手が介在してくるからです。極端にスパンが短い場合を抜きにして、中古で購入した物件の場合は大きな問題にはなりにくいですが、もともと実勢価格で購入されているからです。経年変化や痛み、不具合などあればそれに伴う減額はあるでしょうが、新築で購入した場合と比べるとダメージも少ないでしょう。新築で購入し、築浅で売りに出す場合、よほど周辺でバブル的な高騰が無い限り、中古となった瞬間に根は下がります。実勢価格プラスアルファの、アルファの部分が無くなるからです。そして購入時にほとんどを借り入れて賄っていた場合、売却時期によっては住宅ローンの減りと資産価値の減りのバランスが取れずに負債を作ってしまうことになりかねない。だからこそ、少し長いスパンでの家族構成その他諸々を俯瞰する必要があります。

目先で判断して欲しい欲しくないではなく、長期スパンで検討した上で自分たちに合っているのはどういう選択なのか。当然予期せぬことだって起こります。すべてを見通すことなんて不可能です。それでも、売り手側に誘導されるのではなく、購入者自身が考え、選ぶことが重要なのです。様々な可能性を考えながら自ら決断したものが仮に間違いだったとしても、そこに後悔はないでしょう。自分で選んだからです。反省はしたとしても後悔はしない。未来を変えようとする反省はするもの、過去の決定を変えようとする、いわば不可能だともいえる後悔をすることは、検討の仕方次第で無くなるはずですよ。

貸せばいい

新築を扱う営業の方に、あまり簡単に使ってほしくない言葉が「貸せばいい」です。確かに貸すことで住宅ローン返済が賄えれば、家計上の負担はないでしょう。ただし借りてくださった方が、一切合切肩代わりしてくれるものではないことに注意しましょう。

(貸す際の必要経費)

・管理費

一般的に貸した家の家賃の回収諸々の作業をご自身で行うことは、なかなかありません。プロならまだしも、個人の方は、不動産業者に管理を依頼するのが普通です。

そこに当たり前ですが費用が発生します。貸出家賃の5%ほどが管理費として必要です。つまり家賃が10万円の場合、実際に手元に入るのは9.5万円となります。

・固定資産税

資産を所有しているのは、それを借りて住んでいる居住者ではなく、その不動産を持っている家主となるので、税金を支払うのもやはり所有者です。これが毎年必要になります。



・メンテナンス費等

内装や設備を、恋や不注意によって壊したのであれば、借主から預かった敷金でまかなったり別で請求したりができませんが、それ以外の経年による劣化や建物構造などに関わるメンテナンス費、マンションに見られる管理費や修繕積立金などは、すべて所有者の責任となり、負担となります。家財保険は必要ありませんが、建物自体の火災保険はかけておく必要があります。

更に、住宅ローン減税が受けられなくなったり、厳密に言う住宅ローンではなくなるから一括返済を求められることがあるなどのリスクもあります。それに対し逆に、減価償却資産を持つことによる計上から、所得税等で優遇があるケースもあります。以上のように、簡単に「貸せばいい」のではなく、考えておかなければならないポイントも多々あるわけです。

ちなみに諸経費がかさむからといって家賃を上げてカバーしようとすると、借りてからの商品価値が下がるので、空室になってしまいうリスクが大キックになります。もし空室になれば、住宅ローン分が赤字の収支となってしまいます。逆に空室になりにくいようにと家賃を低く設定すれば、商品価値が上がります。逆に分毎月の収支は厳しくなります。

そして一旦借すことにした物件を、後々に再度自分で居住しようとか、別の活用をしようとしたとしても、今は法律上借りての権利が守られていますから、自分の所有物でありながら、やりたいことがなかなか出来ないと言ったことが散見されます。

つまり、簡単に貸せばいいということではないということです。綿密な事前の情報収集や検討を重ねたうえで、「貸すことによってこの住宅ローンの支払いの負担を減らせる可能性があるかもしれない」くらいまでなのです。言われるがままだったとしても、そこに出てくるリスクを被るのは常にご自身だということを忘れず、検討頂くのがいいのではないのでしょうか。



マンション？戸建て？

マイホームの形は様々です。エリアによっては、土地を持っていなければ必然的にマンションの選択肢しかないエリア、逆に戸建てにしかないエリア、色々あるでしょう。そしてエリアによっては、新築・中古含めて、どちらの選択肢もあり得るエリアもあるでしょう。ここでは、どちらの選択肢もありえるケースを踏まえ、それぞれのメリットやデメリットを列挙しつつ、ご検討の一助にして頂ければと思っています。

マンションのメリット(戸建てと比べて)

・冬の暖かさ

同じくらいの時期に建った建物なら、マンションの冬の暖かさは戸建てよりも高いレベルにあると言えます。一部の部屋を除いて、という注釈は付きますが、一般的には上下四方すべてが外気にさらされている戸建てと違い、上下や左右などが住戸によって守られているということは、断熱性能的に大きなメリットとなります。そしてマンションの構造体、つまり内装仕上げ以外のベースになっているものは、鉄筋コンクリートか鉄骨鉄筋コンクリート。つまり主要な壁や床、天井はコンクリートで作られているということです。コンクリートは基本的に、熱を通しやすく貯め込みやすいという性質を持っています。すべて外気ならその影響をモロに受けますが、隣や上下が住居として守られているのであれば、そのデメリットはかき消されますし、冷暖房を入れたならそれも間のコンクリートを伝

わってくることになるわけです。特に温かさは上に伝わっていきますから、下の階が暖房を入れていれば、足元が温められたりすることになります。周りの状況にもよりますが、冬の暖かさだけに焦点を絞れば、マンションに軍配が上がることが多いようです。ただし、部屋の位置や間取り、窓の位置などによっても注意が必要になるケースもありますので、ちゃんとした検討は必要です。

・ワンフロアの生活

ほとんどのマンションが、ワンフロアです。いわば戸建てでいうところの平屋の生活になります。それによる家事の楽さがあります。掃除・洗濯などの家事の一部にとつて、それを大変にする要素の大きな部分が上下階の移動です。つまり平屋より2階建て、2階建てより3階建ての方が、自然と家事は大変になります。（戸建てではその負担を減らすため、間取りを考えながら配慮していく必要があります）

マンションの場合は基本的にワンフロアでの家事なので自然と楽になりますね。しかも洗濯の側面で見ると、軒の深さの優位性もあります。近頃のマンションは、ベランダをある程度広く作ります。戸建てには庭がありますが、マンションにはそれがないため、ベランダがある意味庭代わりになるわけです。ですから広めに作るうとしますし、ベランダが広くなるということは上の階のベランダもそれだけせり出すわけですから、軒が深くなるのです。それにより物干しする場所がちょっとした雨に濡れることは無くなり、更に家事が楽になるわけです。

・セキュリティ

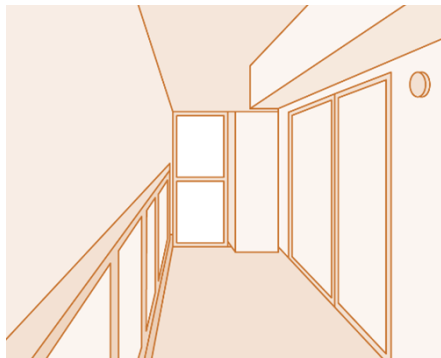
出かけるとき、戸建てがすべての窓や扉の施錠を気にしなければならぬ反面、マンションの場合は玄関だけでこと足りることもあります。エントランスのオートロックが増える昨今では、更に安心だともいえます。しかしそれに頼りすぎることの危険性もあることがよく話題になっています。過信は良くないということですね。

・虫の心配

戸建てと比べ、上階になればなるほど、蚊などの虫の心配は減ります。エレベーターに乗って上階に上がってくることはあるようですが、基本的に周りに高い木などなければ、3階より上に来ることはそうそうありません。虫が嫌いだからという理由だけで、戸建てではなくマンションを選ぶ方もいるようです。

・眺めの良さ

目の前に何も無いというのは気持ちのいいものです。そういう眺めの良さを、マンション選びのポイントにする方もいらっしゃるかもしれません。特に上層階を選ぶ方はそこがポイントになることも多いです。唯一注意点があるとすれば、周辺環境は変わるということです。都市計画というものがありません。都市が計画的に形成されていくように、規制や制限を加えることによって、無秩序に建物が建ち並んでいくことを防いでいるものです。それにより、基本的に二階建ての住宅がゆつたりと建ち並ぶエリアとか、工業地帯だとか、高いビルやマンションが建ち並ぶエリアとかというように、襟合わせがされているわけです。ということは、高いマンションが建てられるエリアというのは、周りも同じように高い建物を建てるのが出来るということですね。つまり、今は見晴らしがいからといって、そのままの状態がずっと続くわけではないとい



うことです。もし出来るだけ見晴らしの良さが長続きしてほしいと考えているのであれば、周りの都市計画がどうなっているかとか、周辺の状況などをしっかりと確認しておく必要があります。

逆に人によってはデメリットと感じることもあります。

・周辺世帯

戸建てと違い、上下両隣の世帯が壁を挟んで完全に隣接しています。当然、事業として作られる賃貸マンションと違い、資産として作られる分譲マンションは住む人にとっての価値を考えますから、音や振動が漏れにくいように作られています。ただ戸建てほど離れているわけではなく、特に上下階の騒音を完全に防ぐのは不可能に近いです。重量衝撃音と軽量衝撃音というものもあり、マンションは基本的にドストドスンという重量衝撃音に強い造りにはなっていますが、それでもすべてを防ぐことは出来ないのです。「お互いさま」と言ってもらえる関係なら問題ないでしょうが、その人それぞれの許容度はあるでしょうから、ストレスになる可能性は当然あります。特に新築の場合は、上下階にどんな家族が住むのかわかってないケースが多いので、入居前にその不安を払拭することは難しいでしょう。半面中古のケースは、前の居住者に確認することも出来るので、ある程度の情報をもとに購入決定することは可能です。ただそれも将来的に変化していくものではあるので、あまり過敏にならなくてもいいことかもしれません。

・玄関から駐車場までの距離

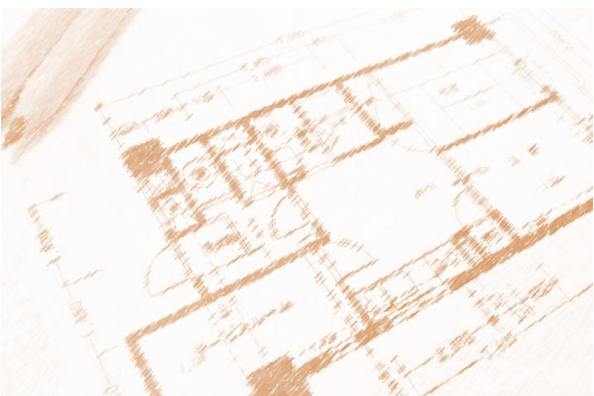
出かけようと車のエンジンをかけ、サイドブレーキを下したところで忘れ物に気づく。その時に感じる面倒臭さの大きさは、その車から玄関までの距離に比例します。マンションは比較的はその距離が長くなるので、煩わしさを感じることも多いようです。買物の荷物が重い時に感じることも同じですね。場合によっては、マンションの敷地内で駐車場を確保できないこともあるので、その際は更にその煩わしさを感じるようになります。忘れ物の多さにも比例しますね。

・固定資産税の減少は遅い

毎年課税される固定資産税は、3年に一度評価見直しが行われますが、建物の評価をする際にポイントになるのが、「経年減点補正率」です。土地は余程のバブルでもなければ大きく変わることはありませんが、建物の評価はこの補正率によって変化していきます。築年数に応じた評価に修正されていくということです。

まず新築された時の評価は100%。建物の固定資産税が課税されるのは翌年からです。一年をまたいだということで、次年度の補正率は80%になります。それ以降は構造と築年数に応じて減少し、最終的に20%になります。この20%になるまでの年数が構造によって変わります。木造戸建ての場合、使う部材などによって変わってきますが、15年から35年ほどで20%になるのに対し、マンションの場合は60年。その分支払う固定資産税も多くなります。逆に言うと、資産価値がそれだけ落ちにくいから、評価が落ちないとも言えます。将来の売却を考えるのであれば、メリットに転じることも十分あるわけです。

メリットやデメリットを挙げてみましたが、これらもすべてコインの裏表のようなものであり、ある人にとってはメリットだけれど、ある人にとってはデメリットになることもあります。つまり、人それぞれの価値観によっても、メリットデメリットは変わってくるということです。価値観の軸をしっかり定めること、その中でメリットデメリットを知った上で、最終的に自分で選ぶということ。これが大事になります。



間取りに関しては注文住宅のところでも紹介しますが、マンションならではの注意点を紹介します。戸建て住宅の場合、間取りは通常上が北、下が南という形で表示します。当然45度までの振れはあるでしょうが、いずれにしても分かりやすい表示になっています。

それに対しマンションの場合は、業者さんにもよるかもしれませんが、見かけを重視する傾向にあるように感じます。つまり下が南ではない形もあるということですね。マンションは様々な理由をもとに、リビングが南面しない間取りになることもあります。東向き部屋、西向き部屋、北向きの部屋もあります。普通に上が北だと分かりやすいのですが、リビングを下にもってきて、方位の指示で北を示すみたいな表示があるわけです。これはなかなか普通の消費者からすると分かりにくいです。

以前あるお客様が新築マンションの見学に行ったとき、南と思っていた方向が西でした。西向きか、とつぶやくと、営業の方は「西向きのマンションは人気があるんですよ」とおっしゃったそうです。その商品しか売れないので、仕方が無いのかもしれませんが、西日がきつそうというのは誰にでも容易に想像が付きますよね。前述のとおりマンションの軒は深いことが多く、夏の直射日光を遮るこゝとが出来ます。冬は南中高度が低くなるので（約30度）、部屋まで直射日光が届くという理想的な状態になります。しかし西日はそもそも低角度なので、軒の深さ関係なく部屋の奥まで暑さを届けますからなかなか辛いものです。しかもコンクリートは熱を貯め込みますから、ちゃんと対策しないと快適ではありません。

建売住宅？ 注文住宅？

新築戸建ての計画にも、建売と注文住宅の選択肢があります。同じ戸建てですが、この2つには大きな違いがあります。違いをちゃんと理解した上で選ぶことも大事なことです。

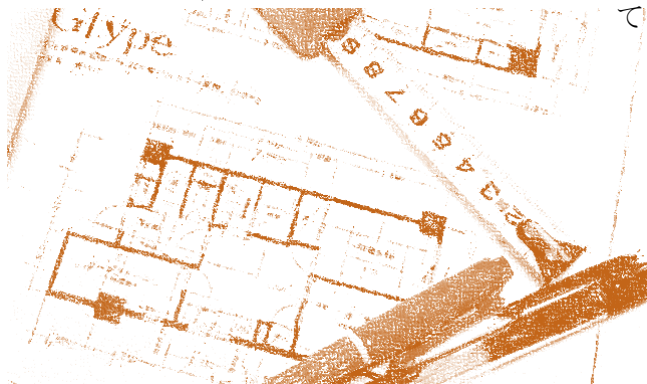
建売住宅の方がなぜ安いのか？

普通に土地を購入して注文住宅を建てようとしていた方が、建売住宅を検討しようとするのと妙に安い。なぜなんだろう。そんな疑問に駆られる方もいますが、そもそもどんな違いがあるのかをここで紹介します。

・経費の違い

売値を決める際、住宅会社的には原価（材料費）以外にも当然様々な経費を考慮して売値を決めます。その家を販売していく中で必要な経費というものがあります。その違いの中で最も大きなものの一つが打合せ経費。言い換えれば人件費の一部です。当然、注文住宅はそれぞれのお客様のご希望に合わせて打合せを重ねていくので、時間もかかりますし、人も割かれます。注文する側からすれば楽しみの一つだとしても、請ける側からすると、言葉

は悪いですが手間が増えるわけです。その分、経費の計上が必要になるわけです。仮にまったく同じ間取り、設備、内装だとしても、注文住宅よりも建売住宅の方が費用を低く抑えられるのは、そういったわけがあるのです。ローコスト系の注文住宅に、規格型が多いのも、この打合せ経費を縮小する狙いがあるのです。



・コストの違い

建築現場で実際にかかる経費も変わってきます。一棟一棟建てていく注文住宅に対し、建売住宅の場合は二棟以上を同時に立てていくことが多いです。建築工事をする場合には、仮設工事や重機回送費と言って、現場を進めていく中で最低限必要な準備に関わる費用も発生します。分かりやすい例で言うと、仮設トイレ。隣同士で二棟の家を建築するからと言って、それぞれの敷地内に一つずつ仮設トイレを設置する必要があるでしょうか。同じ建築会社の作業員が使用するなら、一つにまとめても不都合はないはずです。そういう一般的に必要なはずの経費を二棟以上で折半出来るのも、建売住宅のコストダウンに繋がっています。

建売住宅と注文住宅の大きな違い

・契約種類の違い

どちらも同じく戸建てを所有するのですが、契約する種類が違います。建売住宅は「売買契約」、注文住宅は「請負契約」。契約の時点で基本的にモノがある、もしくは決まっている売買契約と違い、数か月数年先の完成に向けて仕事の依頼をする形の請負契約。

私たちがする買い物ほとんどが売買契約です。モノを確かめてから契約するので、そんなに「イメージと違う」などの不満が起きにくいです。それに対し請負契約はモノが無く、今から作っていくものなので、完成してからイメージが違うということが、売買契約よりも起きやすくなります。「ちよつと違ったので返品します」と言ったとしても、もうすでに土地の上に建ててあるものなので、返品はききません。だからこそ、しっかりとした検討が必要になるわけです。

ちなみに売買契約の営業は、あまり大きさに伝えることは出来ません。「この家は本当に日当たりがいいんですよ。冬でもエアコン要らずです。断熱性も高いので、夏もヒヤッと感じるほどですよ」と言ったところで、現物がありますから、大きさはバレてしまいます。その意味ですぐに分かる範囲のことは正直に伝えるものです。それに対し請負契約の営業は、人によっては度を超えて大きさに伝える方もいます。お客様思いで本当に満足する家づくりをしてほしいと考えている営業もいれば、売れさえすれば後のことは関係ないと考えている営業もいるので、その辺りは注意が必要です。

・現品限り

建売を含め、マイホームに関わる「売買契約」は、すべて**現品限り**となります。そこにあるモノしか買えないので、他の人が買うと言った途端に、どんなにそれが欲しかったとしても手に入れることは出来なくなります。つまり早い者勝ちとなるのです。大量生産できるものはそこまで焦る必要はないでしょうが、建売等はゆつたりと構えすぎると希望のモノが手に入らなくなることもある。そんなスピード勝負になるからこそ、しっかりとした事前準備が大切になってくるのです。

・構造を見る機会が無い場合がある

建売住宅の場合、建築中から売り出しますので、タイミングによっては構造を見る事が出来ませんが、完成済みの物件の場合、見ることは出来ません。

そこに不安を感じる方も少なからずいらっしゃいます。要するに劣る品質の構造で、手抜きして作っているのではないかという心配です。昔はそういうのもあったのかもしれませんが。今は品質の確保に関する法律（品確法）などもあり、一定の技術基準のものさしが出来ていたり、それを踏まえて第三者の機関に施工中の検査をしてもらったりする建売住宅も多くなっていますので、昔ほどの心配は必要ないかもしれません。実際に選んでいく際には、その辺りの検査結果なども参考に比較するのもお勧めです。



問い合わせや質問で多いのが、「一番いい家はどこですか?」というものです。誰もが持つ疑問だと思います。その時の私の答えはいつも、「いい家悪い家があるわけではなく、合う家と合わない家があるだけです。お客様にとって一番合う家を選んでいきましょう」です。一番いい家があるのであれば、そればかり建つわけですし、悪い家があるのであれば評価されずにすぐに潰れるでしょう。ある人にとっては良いと思える家でも、違う人から見れば全然いいと思わない。価値観とはそういうものではない。そうですね、合うとか合わないというのは、その人自身の価値観なのです。

そして家の違いというのも、私が思うには価値観の違いなのです。どの価値観も決して間違っていない。だからこそ今もなお存続しているわけで。そして他の買い物よりもこの「価値観」が大事になる住まい選びで、夫婦や家族の価値観を明確にすることなくスタートしてしまうのは考えモノです。売り手側は、自社の価値観を上手に伝えるプロですし、それを日々訓練しているわけです。価値観の軸がはっきりとしないままに、ある特定の価値観の話を聞いてしまうと、それがすべてだと感じることもあります。女性は特に次のような経験があるのではないのでしょうか。ショッピングに洋服を買いに行き、似合うととても気に入って高いお金を出して買って帰ったにも関わらず、1〜2回しか着ることなく、タンスの奥に眠ってしまっている服。なぜそうなってしまったのか、そのヒントは日常と非常の差にあります。ショッピングという非日常空間で似合っていると感じたものを、日常に戻ってきた時に、自分の価値観に合わない、素に戻ってしまうんですね。

当然売り手側はそこに悪気があるわけではありません。特定の商品に縛られているという仕組み上、仕方のないことなのです。それはそれとして、自分に合ったものを買いたい手側を選んでいくことこそが大事なわけですが、買い手側の情報が少なすぎるがために難しい現状があります。

マンションも同じです。どんなにいい立地、設備のマンションだったとしても、家族の価値観に合った間取りの部屋でなければ、しばらくして居心地が悪くなってしまい、住み替えに繋がることもあります。今この時だけでなく、将来の可能性も踏まえたうえで、家族の価値観に合っているかどうかを冷静に判断していく必要があるのです。

価値観の軸を見える化すると、優先すべきポイントが見えてきます。同時に避けるべきポイントも明らかになります。それにより誰に何を言われようと、自分たち家族にとって合う家が明らかになり、入居後に不満に陥る可能性は低くなってきます。

私がお客様の価値観の軸を見える化する際に使うのが「マンダラシート」を改良したものです。このシートでは、直観力と質問の力を使います。

一説によると、私たちの脳は想像以上に優れたものらしく、3歳以降くらいの記憶はすべて残っているそうです。上から次々に新しい記憶が覆いかぶさるので、強烈な印象を持ったもの以外は見れなくなってくる。しかしすぐには思い出せなくても、記憶としては残っている。それらすべての記憶を

小脳に引っ張り出し、情報処理した上で瞬時に出した結論が直感。つまり私たちの直感というのは全人生での知識・経験・体験をもとにした判断と言えるのです。まずはそれをキーワードとして見える化します。しかしそれだけではまだあやふやなので、その根拠まで見える化して軸を定めます。それに必要なのが、質問の力。



質問されると脳は自然と反応します。例えば、「今から空飛ぶピンク色のゾウさんを想像しないでください」と言われると、しないでと言われているのにも関わらず、正直な皆さんの頭の中には、桃色のダンボみたいなものが飛んでいくわけです。脳は質問から逃れられないんですね。そうやって、直感で出てきたキーワードの裏付けとなった経験・体験を探っていきます。普段使わない脳の働き方をさせるので結構疲れるのですが、出来たものは住まい選び全般での軸となり、迷ったときにも立ち戻る指標となります。

更にこのマンダラシートは、夫婦の価値観の共有にも役立つようです。一般的に、数年ほど連れ添った夫婦は、そんなに言葉を交わさなくても、察しあえる仲になることが多いようです。「あれ取って」だけで何となく伝わる。多くの言葉が必要なくなっていくというところと聞こえもいのでしようが、逆に言うと、深い部分での話し合いが出来なくなっていくという不都合も出てきてしまいます。そのことが計画の後半になって、想定外のトラブルに発展することもあるのです。

マンダラシートは、お互いの価値観を見える化していくので、出来たものを見せ合うことで、そのまま価値観の共有をすることが出来ます。今までなんでそんなこと言っているのか分からなかったことも、深い部分での想いに触れることで共感することが出来たり、自分自身でもなぜここにこだわりがあるのか分からなかった方が、過去のある経験が原因だったことに気づいたり。挙げればキリはないですが、夫婦の日常の会話では出来ない部分を補ってくれることは間違いなさそうです。

住まい選びを進めていくと、周りのたくさんの方々が様々なアドバイスをしてくださいます。「これを付けておくべきよ」、「こうした方がいいよ」と多方向からアドバイスが飛び交います。それに右往左往してしまう方もよくいます。ただし注意が必要なのが、こうした方がいいというそのアドバイスは、その人の価値観をベースにして出てきているものということです。ご自身の価値観と合わないことだって十分ありえますよね。だからこそ、ご自身の価値観の軸を作り、取り入れるべきアドバイスのなか、合わないモノなのかをご自身で考える必要があるのです。

そしてつまづき状態が出来た価値観の軸こそご夫婦にとつての紛れもない軸なのですから、以降計画で迷ったときにも、立ち戻るべき軸となります。こんがらがってしまった時には、スタートに戻るのが一番ですが、その戻り方というのが難しい。しかし軸が出来れば立ち戻る場所が明確です。いい家、悪い家ではなく、ご家族にとつての「合う」住まいのカタチを選んでいきましょう。

マイホームを取得するタイミング

マイホームを取得するのはいつがいいのか。これはもしかすると永遠の課題なのかもしれません。モデルハウスや住宅関係のチラシからは、よく「今が買い時」とか「ラストチャンス」というフレーズを目にします。しかし一年経っても同じフレーズがあるし。結局いつがいいのか分からない、そんな悩みをよく聞きます。

まず重要な事実を一つ。「今が買い時」とは「ラストチャンス」は、過去何年にも亘ってそう言われているものです。本来であれば、「一番いいチャンスが終わってしまいましたので、ここから数年は止めておきましょう」というのもあってしかるべきですが、私はこの25年見たことがありません。



今後何年経っても変わることはないでしょう。それ以外の言葉になることはないのです。つまり、いつ所有しようが同じということです。

そしてもう一つ。これは先ほどのモノと相反するように思われるかもしれませんが、住宅ローンを組むのであれば、しかも定年があるような職種であれば、一日でも早くスタートした方がいいということですが、

それらも様々な側面から状況を捉え、それを踏まえての判断が必要ですから、すべての人に当てはまるとは言えません。これから、いくつかの側面から検討項目を挙げますので、ご自身にとって、ご家族にとって、何が最善かを考えて頂ければいいでしょう。

・資金面

「住宅ローンの負担を出来るだけ減らすために、自己資金を貯めてから計画したい」。この心配はごもつともです。実際のところ手続き上、計画途中の段階で現金が必要になる場面もありますので、最終的に支払った現金が手元に戻って全て借入でまかになったということはあっても、現金がゼロで計画を進めるということは難しいことがほとんどです。だからといって、現金を貯めることがすべてのケースで得に繋がるかというと、そうではありません。

まずこれには、金利の話をする必要があります。例えば30年ほど前、預貯金の金利が6%という時代がありました。さてこの金利下で、100万円が倍の200万円になるのに、何年その金融機関に預けていればいいでしょうか。答えは12年です。12年間預ければなしにしておけば、預けた金額が倍になったのです。逆に預貯金金利がそれだけ高いということは、借りようとした時の金利はそれよりも更に高くなります。貸出の金利と預貯金の金利の差が、単純な話で金融機関の利益だからです。もっとも高かった時期の借入金利は8%にも上りました。つまり借入額が大きいと金利負担も大きく、逆に預貯金利息はしっかりと付いた時期なので、出来るだけ自己資金を増やし、借入額を減らす。それがかつての一般的な正解でした。しかし現代は、状況が変わってきています。預貯金金利、借入金利、ともに低くなっています。

例えば先ほどの例、100万円を何年で倍に出来るかというものが、6%で12年だったものが、今の0.001%だとなんと72000年もかかります。ちなみに今から72000年前は、ネアンデルタール人の時代だったそうです。ホモサピエンスにすらなっていない時代から預けていないと倍にはならない。待っても増えないんですね。そういう状況になっているのです。

そして借入金利も当然低くなっているのです。貯まるのを待つよりも、借りて購入する方が得なケースも多々あります。そして住宅ローンを借りる方にとつては、一年でも一日でも早く返済を始める方が得になることがほとんどです。これは時間が経過することによって、定年までの期間が次第に短くなっていくことにも関係しています。特に家賃を支払いながら自己資金を貯めようというケースは、計画を伸ばせば伸ばすほど、不利に働くことが多いようです。

自己資金を貯めることで有利になるのは、貯めた結果オールキャッシュになるケースと、家賃負担が無い、もしくは極端に少ないケースという二パターンくらいです。だからといって、焦る必要はありません。しっかりとした検討は必要です。しかし検討は長ければいいというものではなく、長さよりも深さが大事であり、そしてそれには、正しく知って、自分で選ぶということだ大事なのです。



・自己資金を貯めて損をするとは？

例えば家賃6万円を支払いながら3年間現金を貯めていくというケース。住宅ローンの支払いとしては、月々10万円の支払いで考えているという場合のシミュレーションです。

今すぐに持ち家を所有し、月々10万円35年返済だとすると、金利1%だとして約3550万の借入になります。それに対し、3年間現金を貯めて計画するにあたり、3年後から同じく35年返済にしてしまうと3年余計に支払わなくてはならないので、32年返済にしないと負担が増えることになります。月々10万円の32年返済だと3300万円の借入になります。ということは250万を貯めて初めてトントンの計画で、それを下回る場合は、かえってローン負担を増やしてしまうか、もしくは総額を減らす必要があるわけです。250万円を3年で貯めようと思うと、月々に平均すると約7万円。それに家賃が6万円支払っているわけなので、住居費として13万円を拠出しなければ、負担は減らないのです。

しかし今すぐに計画していれば、月々10万円で済んでいるのです。余計に住居費がかさんでいる。それなら逆に今所有して、月々13万円を住居費として拠出すれば、月10万円の住宅ローンを支払った残りの3万円は預貯金になるわけで、3年経つとその積立は108万円にもなります。

家賃を支払いながら貯めようとするからこういう結果になるのであり、貯めることでオールキャッシュにならないからこそ、今の金利情勢下においては損になってしまうのです。

つまり預貯金利息がほぼ無いに等しく、そして住宅ローンの金利も低い現代においては、家賃という他人の資産を作るお金を支払いながら現金を貯めたところで、ローンの負担を減らすことはなかなか難しくなっているということですから、家賃がかからないケース、もしくは極端に安い、それがオールキャッシュの計画以外は、一日でも早い計画の方が得になることも多いということです。これも踏まえ、焦るというのではなく、知った上で自分たちで時期を選ぶことが重要なのです。

・ライフイベントから考える

人がリアルにイメージできるのは、せいぜい2〜3年先くらいではないでしょうか。10年先をリアルにと言ってもなかなかイメージが出来ない。だから親は子供たちに早く成長してほしいとは思いますが、いつまでも家族はこのまま変わらないと思いがちなんです。計画的ではなく、安易な先延ばしをしてしまう理由がここにあります。私はいつにしようか明確に分からないお客様に

「ライフイベント表」というものを作ることをお勧めしています。家族の年齢がどの様に変化していくかを、長期スパンで見える化するためです。そうやって全体像をとらえた上でいつくらいに計画をしていくかを決めていくわけです。

見える化してみると、家族みんなで住める期間というのは、意外と短いことに気づきます。35年くらいのローンを組んだとして、その半分ほどしか家族みんなで住めないこともあります。私自身のケースで言うと、父が自宅を建築した時は10歳になっていて、高校卒業と共に県外に出てしまったので、両親が作ってくれた私の子供部屋は8年しか使うことがありませんでした。しかも10歳頃ともなると、家の中で家族でワイワイというよりも、外で友達と遊ぶことが多かったので、家での家族の想い出というのは、そんなに多くありません。家族の昔懐かしい記憶というのは、せいぜい10歳くらいまでの限られた期間なのかもしれません。私はその頃の、記憶の向こう側にある景色を今手にすることは出来ません。両親もアルバムに残ったその光景に立ち入ることは出来ないのです。



家族の思い出をその家に刻むことが出来る期間が限られている。その上で、自分たちで考え、選ぶ。何度も言いますが、その「選ぶ」ということに、満足のマイホームへの道が繋がっています。

そしてライフイベント表を作ると、支出のピークなども見えてきます。人生五大支出というものがあります。住居費、食費、養育費、レジャー費、老後資金の五つです。このうち、食費とレジャー費（服飾費なども含む）は生きている限り一生必要になるので、それを外して三大支出と言ったりします。

養育費は、高校から大学あたりでピークを迎え、そしていつかはかからなくなります（そう願いたいものです）。老後資金は、養育費のピークが終わったらスパートがかかり、そして定年後は取り崩していくものですからその頃になると支出ではなくなります。つまりこれらは、自身の年齢や子供たちの年齢によって、自分で選ぶことなく決まってしまうものです。そして住居費。これだけは、年齢や家族構成、家族の年齢関係なく、いつ初めていつ終わらせるか、自分で選ぶことが出来るものなんです。ずっと賃貸というのも一つの選択肢、早く住宅ローンを返済し始めて早くに終わらせるのも一つの選択肢、養育費のピークが終わってからゆっくり夫婦の終の棲家を作るのも一つの選択肢、二回目三回目の計画を見据えて段階的に進めていくのも一つの選択肢。住宅に関してだけは、状況や価値観に合わせて自由に選ぶことが出来る。それを夫婦でしっかりと話し合っていくためにも、全体の見える化が重要になってくるのです。

・健康な時でない計画出来ない

オールキャッシュの方を除き、住宅ローンを組む方にとって非常に大事なテーマが、**健康な時でない借入が出来ない**ということです。

住宅ローンは、一般的に大きな金額を借入することになるため、借入した本人が返済途中で亡くなったときには、その返済が残された家族に引き継がれないように、生命保険（団体信用生命保険、団信）が債務者にかかけられます。一般的な金融機関の場合、その保険料は金融機関が支払ってくれる形になるので、住宅ローンは組むと同時に同額の生命保険に加入したこと同義になります。住宅ローンは、**借金という側面だけでなく保険という側面も持つ**。いわゆる事業的な借金とはまったく違うものだという事は、こういうところにも表れています。

逆に、というより、だからこそなのですが、金融機関側からして、**生命保険に加入できない方には住宅ローンを貸せない**ケースがほとんどです。つまり、**健康な時でない**と、**マイホームの購入は出来ない**ということなのです。フラット35のように、保険の加入が出来ない方に対応できるローンもありますが、まったく備えも無く、多額のローンを組むのも心配です。また、ワイド団信といって既往歴の程度によつては金利をプラスすることによって加入できるものもありますが、金利が上乘せになったり、選べる金融機関が減ったりするという不利も働きます。以前あった例として、2年ほど迷っている間に、てんかんを発症してしまい、マイホーム計画を諦めざるを得なかった方がいました。（既往歴の種類や完治しているかどうか、飲んでる薬の種類や量などで、加入できるかどうかを保険会社が審査するので、同じ告知内容でも、加入できるところと加入できないところがあったりもします）

建売住宅や中古物件を購入する時のように、契約から入居までの期間が短いケースでは、今が健康かどうかだけを気をつけておけばいいですが、特に注意が必要なのが、スタートから入居までの期間が長いケースです。完成前の新築マンションや注文住宅、特に土地を購入しての注文住宅の計画などは、スタートからゴールまでのスパンが長くなるため、今が健康であったとしても、完成のタイミングに合わせた告知時期に健康でなくては意味がありません。

減点法と加点法

私たちが何かの価値判断をする際、二通りの基準でやっているようです。一つは「減点法」そしてもう一つは「加点法」です。

減点法とは、100点というベースがあり、そこから間違っていたり欠けていたりすると点を減点していくというやり方。私たちは、小中高のテストがこのやり方なので、自然とこの考え方がベースになっていることが多いようです。どんなに優れたものであったとしても、欠点の一つや二つはあるもの。そういう欠点に目を向け「悪かった探し」をついついしてしまうというクセが付いてしまっています。この減点法という思考のクセ、決して100点以上になることはありません。常に満点からの「減点」に目を向けているからです。あれが気に入らない、ここが出来ていない、実現できていないことがある、こんなことも出来ないのか。私たちは、学生時代の癖をもとに、知らず知らずのうちに悪いところや気に入らないところを見つめるプロになっているのですね。

そうやってマイホーム計画を進めてしまうと、最終的に決める物件や住宅会社は、減点ポイントが比較的少なかったモノとなり、契約時点での心理状態はおそらく「妥協」でしょう。そしてその思考法に気づかない方は、マイホーム計画が実現した後も、一生懸命に悪かった探しをします。土地にしても家にしてもマンションにしても、**悪かった探しの思考から抜け出さない限り、自分で不満を作り続けようとするわけです。**

長く付き合うものほど、減点法ではなく、**加点法**で選ぶべきです。例えば夫婦お互いの嫌なところを挙げようと思ったら、片手くらいは出てくるはずですが。それでもなぜ一緒にいるのか、それは、**それを補って余りあるほどの、大事な部分を満たしているからではないでしょうか。**自分にとって大事な部分を。

つまりそこに加点していくことが大事になっていくわけです。加点法とは、自分にとって大事なポイントを明確にし、そのポイントをクリアできた時に点数を足していくというやり方です。これがクリアできたから何点プラス、そうやっていくと、実は減点法と違って100点を超える点数にすらなりません。これは**良かった探し**です。

そしてこの思考法になると、土地や家、マンションを選んだ理由を、自分で明確に答えられるようになります。「こういう自分たちの価値観を見事に満たしたのが、この家なんだ」というように。この思考法での契約時点での心理状態は、おそらく「**納得**」なのではないでしょうか。こう答えられるマイホーム計画は、きっと満足に繋がります。そして住んだ後も良かった探しをしていくことでしよう。後から気づく加点ポイントもたくさんあるのです。

しかし一般的には、なかなかこの加点ポイントが分からないもの。それを明確にするためにマンドラシートを改良したものを使ったりして、価値観の軸の見える化をしていくわけです。ご夫婦それぞれの価値観を共有、共感していくことで、表面的な会話では見つけることが出来なかったことさえも明確にし、計画のより良い実現に近づけていきます。こうやって軸を明確にし、加点法の大切さを理解した上でも、やはり物件を見ていく中で減点法に傾いていく方もいらつしやるくらいなので、思考のクセというのはなかなか直るものではないのでしょうか。そのくらい強烈に付いてしまっているクセだからこそ、ちゃんと形にして、時々見直してみることが大事なのです。



よく、男性と女性とは、脳の使い方が違うと言われたりします。言ってみればこれは、脳の中で主に使っている部分に、性別によって偏りがあるということですね。それぞれがいいとか悪いではなく、脳の使い方によって、得手不得手があるということです。これを理解し合うことによって、お互いの足りないところを補ったり、担当を分けて考えたりすることが出来ます。

例えば男性脳の特徴としては、論理立てて捉えたり考えたりするのが得意だと言われています。小学校などの算数の問題で、ブロックが積まれてあって、一方から見て隠れているものがある状態で、全部で何個積まれているでしょう、というような問題がありましたね。見えない奥行き部分を掴む能力は、男性脳の方が得意です。道順なども、地図だけでたどり着ける男性脳に対し、女性脳は途中にあるお店や道の雰囲気覚えておくことが多く、地図を見るのは苦手というケースが多いようです。

これを家の打合せに置き換えると、間取りの二次元的なものを、立体的に三次元に見る力というのは男性脳の方が得意で、女性脳は間取りでいくから見ても立体的な視点で捉えることや、奥行き感を感じるのが難しいということがあります。ご夫婦で、なんでそれが分からないんだという会話をよく耳にしますが、これは脳の使い方の違いなので、ある意味仕方ないことなんです。

こんな経験ありませんか。冷蔵庫に入っているよと奥様が言っているのに、ご主人はなかなか見つけられない。そこにあるじゃないと言っても、ご主人の視界になかなか入ってこない。奥様は親切に手前に置いていたのに、ご主人は奥ばかりに目をやり、手前のものが目に入らなかった。これも脳の使い方の違いですね。

どうやらこれは、狩りをしてきた時代からDNAに刻み込まれたものだという意見もあります。獲物や敵をいち早く見つけ、その距離感を瞬時に確かめて、何をすべきか判断する。そうしないと家族を養えないし、危険から守ることが出来なかった。だから遠くから見る癖がつき、奥行き感覚にも長けてきたというものです。寝室でも、入り口に近い方にご主人が寝るケースが多いのは、いざという時に家族を守るよう遺伝子に組み込まれているからという話もあります。（奥に寝ているご主人が、家族を守るつもりが無いと言っているわけではありませんので、あしからず）

男性が狩りに出ている間、女性は近くのことを気を回しながら、家族を守っていました。他の家族と共に暮らすこともありますから、調和させることを中心に脳を使っていました。だから全体の雰囲気やイメージを掴むことが得意で、男性脳が個に強いのに対し、女性脳は全体の調和などに強いと言われています。ですからインテリアなんかは、女性脳の方がイメージがしやすかったりするんですね。ちゃんと溶け込むのか、反発するのか、言葉だけでは説明しにくい部分などを感覚的に掴んでいくことが得意なんです。直感的な力です。ここは男性脳はまったくかないません。女性脳には論理的な方程式は必要ないのです。

設計者に男性が多く、インテリアコーディネーターに女性が多いのも、男性脳と女性脳が関係しているのかもしれませんが。もちろん男性で女性脳の特徴を持つ人も、女性で男性脳の特徴を持つ人もいますので、女性の設計者も男性のインテリア担当もいます。ファッションも調和が大事なので、女性脳の方が得意ですよ。男性で女性脳を持った、ファッション評論家というたくさん頭に浮かんでくるほどです。大事なことは、それぞれがいいとか悪いとかではなく、違いを認めるところから。時に役割分担をし、お互いの苦手な分野を自分の得意な分野で補い合うということです。それによって、より良い計画になっていくはずですよ。



マイホーム計画を進めていく際、不満に繋がるポイントがいくつかあります。落とし穴がどこにあるか分かっていけば、不満の種を摘むことも出来るはずですが。これからの内容は、ネガティブに捉えるのではなく、あくまで失敗事例を体系的に学ぶことで、どうしたらそれらを未然に防ぐことが出来るかを知って頂くためのものです。私自身もたくさん失敗をし、難しさを知り、その度に学んできました。すべてを伝えることは量的に難しいですが、一端を紹介いたします。

・プラン、間取りによる不満

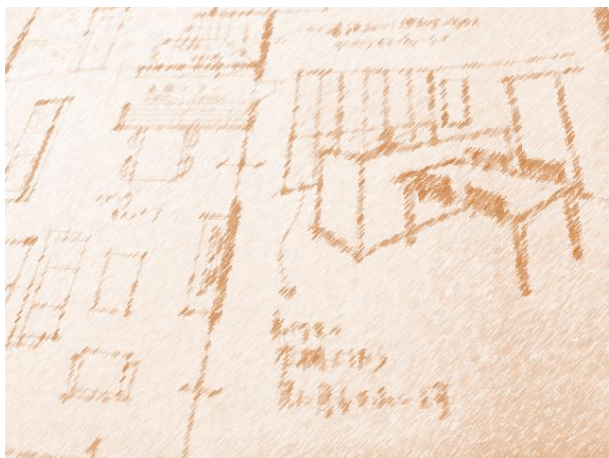
実際に住み続けていく中で、非常に大事な部分の間取りです。戸建てで建替えを考える方は、老朽化よりも使い勝手が悪いことに起因するというデータもあります。そのくらい大事なのですが、注文住宅や新築マンションの場合の基本的な打合せは二次元になりますので、先ほど男性脳と女性脳のところでも紹介したように、立体的な把握が難しいことが理由に挙げられます。二次元を三次元に捉えることが出来るご主人は、下手すると寝る場所があればいいという方もいらっしゃいますし、あまり興味を持たなかったりするんですね。3Dパースやウォークスルーなどで見せてくれることもありますが、それだけでは実際のスペースの感覚が掴みにくかったりします。モデルハウスなどで、間取りと実際の部屋のイメージなどを繰り返し確認しながら、感覚を掴んでいくことが大事になります。

次に心に留め置いてほしいのが、**単位空間**というものです。人が何かの作業をする際に最低限必要なスペースです。マンションや中古物件、建売住宅の場合は、見たままのものを購入することもありますが、家具が入ってない状態だけを確認した場合、単位空間を掴んでいないと後から窮屈な思いをすることになります。注文住宅ならなおさらです。

人が普通に歩くときに必要な幅は約60cm、カニ歩きだと約45cm、モノを持って歩くときは約90cm、自転車を押すなら120cm、車椅子は直進80cm、転回は直径110cmなどなどです。カニ歩きで45cmということは、二人がすれ違うのに標準的な体形で90cmは必要になりますね。これらをまずご理解ください。

次に動線、人が動いていく経路です。例えば買い物動線、ゴミ出し動線、来客動線、洗濯動線、洗濯後動線などです。実は住宅展示場などは、実際の間取りで考える動線とは違うものを考えます。展示場では、それらの使い勝手の動線よりも、接客のしやすさを重視する動線を考えています。それは複数の家族が一度に来場したりするので、どんなにたくさん入っても皆さんストレスなく見れるように、グルグル回れるように作ったり、すれ違いやすい幅の廊下にしたりするわけです。それで自然と大きくなるのですが。実際に住んでいく上では、どの動線を重視するかを考える必要があります。**間取りとは、「間」の「取り合い」**なので、すべてを優先することは出来ません。優先事項を決め、その高いものからクリアしていくように心がけることが大事です。ここでもマンドラシートで見える化した価値観の軸が活きてきます。

家具配置や家具搬入について考えることも大事です。間取りを考える上で、かつスイッチやコンセントの位置を考えていく中において、家具配置を考えていないと失敗に繋がりがやすいです。まず、新居に持っていく家具がある場合、新築マンションや注文住宅の場合は、間取りに入れて空きスペースの確認をします。得てして売り手側が仮で入れている図面上の家具は、小さいことが多いです。私が間取りのチェックをする際にも、お使いのテーブルを入れようと思ったら、



窓との距離が40cmも無いというようなことがありました。同じ4人掛けのテーブルでも、120cm、135cm、150cmと種類があるので、図面上でちゃんと確認しておくべきです。ある方は、ダイニングテーブルの奥にリビングがあり、椅子の後ろを通らなければならぬ間取りが提案されていて、購入予定のテーブルを置いてみると、どちらのスペースもテーブルからデザイン上付いていた突起物までの距離が60cmしかなく、椅子を入れたら絶対に通れないので、その突起物を無くして80cmずつ確保したこともありました。そこまで持っていけないという間取りもあるほどです。

収納に関することも不満になりやすいですね。収納計画の基本は、**適材適所である**ということと、**収納量は広さではなく壁の量**だということです。

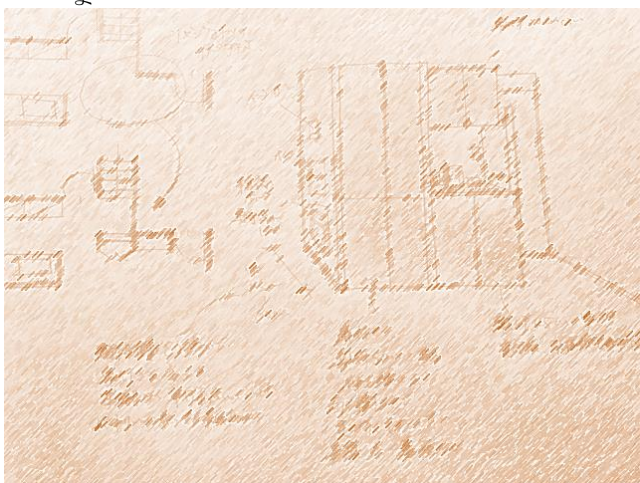
収納率というものがあります。家全体に占める収納の割合です。昔は5%程度でした。タンスなどの家具でまかなう形だったのでしよう。今は、基本的に10%程度が推奨されています。しかしこの率にこだわり過ぎてあまりよくありません。収納は使う場所の近くにないと、結局片付かないからです。極端ですが、1階に収納が皆無で2階が全部収納だとしたら、余程のもの以外は1階に置きっぱなしでしょう。使うところに近くにあつて、見やすく取り出しやすく仕舞いやすいものでなければ、収納力があると言えないのです。ですから、**収納率イコール収納力ではない**ということですね。

次に広さではなく壁の量ということですが、壁が無いところにはモノが置けません。扉や窓などを潰して泣く泣くモノを置くこともあるでしょうが、基本的には避けたいものです。動線上になく、窓もない壁の量がどれだけあるかで、収納力は変わります。ウォークインクローゼットでも、**実際の収納力は部屋の帖数ではなく、壁の量**です。ですから、扉の位置一つで収納力は変わります。

リビングダイニングの収納も必要です。ここで必要なのは**奥行きではなく面としての広さ**なので、やはり壁の量が大事になります。以前、ダイニング横にスタディーコーナーを提案されている家がありました。その家にはLDにまったく収納がなかったので、将来的に家具で補うことに必ずなります。そこでスタディーコーナーのカウンターを外したもらいました。テーブルは床から70cmの高さに設定するのが一般的なので（椅子の高さ的に）、カウンターもその高さになります。そんな中途半端な高さに突起物があると、その面は使えなくなります。そして他の壁は、動線だったり扉だったり窓だったりしたので、そこしか使える壁がなかったんですね。あのままカウンターを設置していたら、そのまま物置になったでしょう。上に積むだけの。そんなカウンターに数万円出したことを悔やむことになったと思います。

また別のお住まいでは、大空間過ぎて、壁がまったくありませんでした。気持ちいいのはあるでしょうが、モノで溢れてしまつてはその気持ちよさも半減です。後から壁を作るのはなかなか大変なので、収納計画を考えながら、最適な壁の提案をさせて頂きました。それによって、スイッチコンセントの配置もより良い形となりました。

スイッチやコンセントの配置に関しては、工事期間中に柱や壁がある程度出来てから現地で打合せするケース、着工前までにすべて打合せするケース、図面だけ渡されて決めてくださいと言われるケースがあります。いずれの場合にしても、家具配置をイメージしながら進めていく必要があります。隅に配置しようとして、結局家具で隠れるということもしばしば。どこに何を置き、それぞれの空間をどのように使うかを考えながら配置するのが大切です。スイッチに関しては、図面上で、朝起きてから夜寝るまでの動きを指で追ってみると、色々見えてくるものがあります。中には、暗闇の中かな



りの距離を歩かないと電気が点けられなかったりもします。ちょっとした配慮によって、住んでからの満足度が大きく変わることもあるということです。

その他間取りに関することは、具体的にするとかなりの数になるので割愛しますが、使い続けていく中で将来にわたってどう変化していくかなども含めて考えていくことも大事ですね。照明計画にしても、若い時と歳を重ねた時とでは、明るさの感じ方が変わってきます。高齢になればなるほど、照度を上げないと暗く感じるようになります。照明計画の打合せをする相手がそういうことを感じれない年代の場合、まったく配慮がされないこともありますので、注意が必要です。

・外構、配置計画による不満

外構計画や、そもそもの配置計画によって不満につながることもあります。よくあるのは駐車スペース。建物が配置されてしまつて空き寸法が決まってしまうと、外構でいくら努力しても解決することは出来ません。

設計的な数字で言うと、車庫スペースを2.5m×5mでプランニングすることがよくあります。ただしこれは、その後左右にちゃんとしたスペースがある場合の話です。スーパ一の駐車場のように、前は十分な転回スペースがあり、隣も駐車場になっている場合の話です。普通車の幅と奥行きは、一般的に1.8mと4.5m。2.5mの幅に1.8mが入ると70cmしか余裕がないので、半分として35cm。とても出入りできません。しかし隣も駐車場が続くなら、隣にも35cmのスペースがあるので70cmとなり、出入りできるようになります。つまり大きなスペースがあるうちの一台辺りのスペースとしては良いのですが、1〜2台で考える場合は、もつと広さが必要だということです。

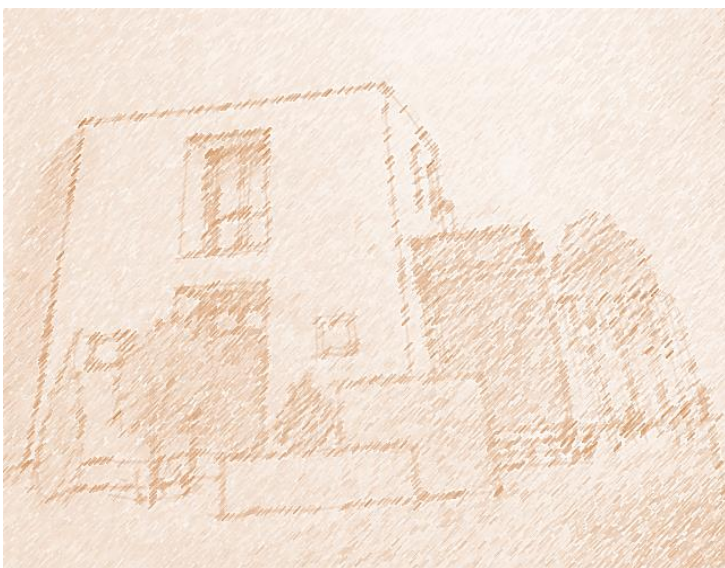
前面道路の広さによっても、必要なスペースが変わります。幅員6mもあれば問題ありませんが、4m程度の場合、幅か奥行きを広くとっておかないと、何度も切り返さなければならなくなります。また、寸法線の中にブロックが作られたり、室外機が出てきたり、水道やガスのメーターが地上に出てきたりしてスペースを圧迫してしまうこともありますので注意が必要です。カーポートに屋根を設置する場合の柱も同様です。

他にも、駐輪スペースが考えられてなく、車庫スペースを圧迫したり、出し入れで擦ることになってしまうこともあります。家族が多いと、自転車の数も多くなる場合があります。

先ほどもありましたが、寸法線と実際の空き寸法に違いがあることにも配慮が必要です。建物は柱の中心からの寸法線になっていることが多いので、外壁の出やブロック、室外機、給湯器、エコキュートの貯湯タンクなどで、通行の可否が変わってきます。

普通に歩くのに60cm、モノを持って歩くのに90cm、自転車を押し歩くには1.2mなど、どんな動作をするかによって必要な空き寸法は変わりますので、確認が必要です。玄関までのアプローチ

チは90cmほど作られることが多いですが、階段の段数が多い場合、将来的に手摺を設置する必要があるのでも書ききれませんが、私は長年の経験から、住んでからの不満の80%は図面に隠されていると考えていますので、個別にはご相談ください。私自身たくさんの失敗を重ねてきたからこそ、気づくポイントが多角度にあります。極端な例では、着工前にご相談いただいた間取りと外部空間で38か所もの改善項目があり、その3分の1は改善しないと不満になるほどのポイントでした。



・土地選びによる不満

土地選びに関することは、「他で聞けない土地の選び方」で詳しく紹介していますので、ここではあまり触れませんが、たくさんの落とし穴が点在していますので、ご注意ください。いずれにしても、全体像を掴んでおくことと、売り手側のペースにはまりすぎないことがポイントです。

・競合による不満

電化製品の場合、同じ商品を別の店舗で購入することが可能です。なので金額や付随するサービス、時に販売員のノウハウや人柄によって、どこで何を購入するかを決めるのだと思います。しかし新築マンションや注文住宅の場合、それぞれの営業たちが売れるのは、自社の商品のみです。日夜自社の商品のメリットをいかに大きく伝え、デメリットは小さく伝えながらメリットに置き換えるというようなトークを研究し、訓練しています。他社の商品ではなく、自社の商品を選んでもらうためです。それは仕方のないことです。しかし消費者側からすると、この普段あまりしない経験の中で、ストレスを感じることがあります。

例えば注文住宅を例にとると、どの家を選ぶか決めていくにあたって大事なことは、「**建たい家が、建つかどうか**」の**家選び**を経て、**依頼先と家づくりを進めていくこと**になります。なので私がお勧めしている打合せの仕方は、**建たい家の優先順位を決めて、順番に検討していくこと**です。同時比較が正しいかのような情報をよく目にしますが、それよりも**順番検討の方がスムーズ**です。なぜそうなのか、どのように進めるかは、ここでは書ききれないのでご相談ください。

同時比較を進めていく場合、営業はどうしても他の会社が気になります。時に競合相手を蹴落とすように貶してしまったりし合うことによつて、次第にお客様自身が辟易してくることもあります。もともと具体的に声をかけているのはある程度気に入っている会社だからであるのに、貶し合いが始まると聞いて嫌になります。スケジュール的にも色々なしわ寄せがお客様にやってきて、それがもとで家づくりが嫌になって辞めてしまう方もいるほどですから残念でなりません。

・クロージングによる不満

クロージングとは、営業がお客様に契約の可否を頂くことです。見積が出ると、クロージングされます。そこに依頼するか、その物件を購入するか、判断に迫られるということです。売買物件の場合、先述通り在るモノしか買えないので、先延ばしにすると無くなる可能性があります。注文住宅の場合は、無駄な先延ばしは損をしてしまうということを外して考えれば、変な話いつ契約してもいいわけです。にも拘わらず、営業は会社から色々と言われたりするのでしようか、月末に向けて鼻息が荒くなつてきます。大手系は特に月末締めがあつたりするので、その月内に結論をもらおうと考えるわけです。経験のある営業なら、早い段階からそう促して、順序良く検討が進んでいったりするのですが、経験が浅い営業は月末にかけてどんどん豹変していつ、あの感じの良かった営業はどこに行ったんだらうと訝しく感じるほどだったりします。そしてこのケースでも、夜遅くまで打合せに付き合わされたり、上司と一緒に突然付いてきて更にクロージングをかけられたりしているうちに、嫌になつて辞めてしまう方もいるのです。

これも、計画の初期段階で全体像を掴み、その上で進めていくのであれば、変に不満を感じることもなかったはず。こういったケースを踏まえてみても、**事前準備の大切さ**がお判りいただけるのではないのでしょうか。



・費用による不満

購入や建築によつて必要な費用が、ご自身たちの予算に収まるかどうかというのは、大きな関心事ではないでしょうか。しかしここにも気を付けるべきポイントがあります。

マイホームの計画の際、必要な費用は多岐にわたります。業者側が提示する金額は、購入に必要な費用に留まることが多く、**入居までに必要な費用**まで入っていないことも多々あります。そして金額の出し方に決まりがないので、複数の見積を比べたりする場合は更に混乱をきたす場合があります。

一番ややこしいのは、注文住宅のケース。実は注文住宅では、契約が二回あることがほとんどです。業者や依頼先を決める際の契約と、実際の工事の内容に基づいた契約。費用として確定するのは、打合せを重ね、間取りも設備仕様も内装仕上げも決まった段階、つまり後の契約になります。注文住宅の場合、最初の契約の際に出てくる金額には、営業側の意図がどうしても出てしまいます。一度契約した後には解約すると、お客様の方にもそれなりのペナルティが課されることもあるため、とりあえず契約してもらえば、と考える営業も実際にいます。後から足らなくなったら

大変だからと、多めに金額提示する営業もいますが、ほとんどのケースで予算に合うと思ってもらえるような提示の仕方になるわけです。プロの目で確認すると、そういう意図は見えてくるのですが、初めて経験するお客様からすると、それは不可能に近いです。ご自身の要望が膨れ上がってしまうのは仕方ないでしょうが、それも入っていないの？と後から後から追加になってしまうと、予算も何もあったものではありません。私がプロデュースさせて頂いたお客様からはよく、「引渡しに近づくにつれて、契約前に教えてもらった金額になってきました」と言われますが、

そこまで分かって依頼先を決めていたら、不満になることはないはずですが、他にも確認が必要なのが、それぞれの費用がいつ必要かということです。要領の悪い営業もいて、中にはいきなり、この金額が必要だと日程の余裕なく言ってくる人もいます。それぞれの費用がどれだけ必要で、それぞれの必要なタイミングはいつで、それをどうやって支払うのかなど、先のこと

がしっかりと分かっていると安心です。それともう一つ注意が必要なのが、特に注文住宅の場合、誰に責任があるとは言えませんが、工事中に追加費用が発生することがあります。地面の下のことについては、地耐力調査などだけでは分からないこともあったりするためです。工事の不手際の場合は業者側が責任を持って対応してくれるはずですが、土地自体の問題の場合、所有者に請求されてしまいます。業者側も、土地自体に理由があるものには、責任が取れないということです。そういう不測の事態もあるということを、心に留めておいてください。

・スケジュールによる不満

何をいつまでに決めなければいけないのか、いつまでなら変更が出来るのか、いつ以降の変更にはどのようなリスクやペナルティがあるのか、金額の追加をしても変更できるのはそれぞれいつまでか、など、マイホーム計画はその種類や依頼する業者によつて、スケジュールが変わってきます。それを契約前に確認しておく必要があるのですが、決めることに一生懸命になる営業だとすると、その辺りに配慮が足りていないケースがあります。

そしてそれぞれをギリギリになって言われることがあるので、不満に繋がってしまうんですね。もう決めないといけないの？もう変更できないの？こんなことならもつとスケジュールに余裕を持っておくべきだったなど、後からだを取り返しがつかないことが多々あります。やはり全体像を掴み、



次にやること、その次にやることと、一歩先を示してほしいものですね。

注文住宅の場合、一般的には、最初の契約までに決めることは依頼先。次は建築確認申請提出までに、間取りや配置、窓の大きさ。着工前までに決める必要がある内容は依頼先によって変わりますが、いずれにしても建物に関する金額が確定するのは、すべてが決定した時です。

必要な手続きも、計画の種類によって変わってきます。役所に行ったりしないといけないタイミングもありますので、早めに分かっていると有難いですね。

不満に繋がるポイントから身を守るための一つの手法が、**記録に残す**ということ。記憶ではなく、**記録**です。書いて残すわけです。得てして言った言わないになりがちなのがマイホーム計画なので、**大事なポイントは書いてお互いにサインをして持つておく**と安心です。

例えば、前述のケースで家具の搬入が不安な時、寸法を伝えた上で搬入可能と言われたとします。それを書いて残しておけば、実際にその部屋まで搬入できなかった場合、業者側は責任を取ってくれます。しかし書いてなければうやむやにされますし、そもそも家具搬入について先に伝えてなければ、それに伴う費用はご自身でまかなうしかなくなります。要所所で、身を守るための保険をかけておく必要があるということですね。私はもともと売り手側にいたので、保険のかけ方もアドバイスしますし、実際にトラブルになった場合の落としどころも想像出来た上で交渉のアドバイスもしています。そして不満の種を未然に防ぐためにも、**様々な事前準備が必要**ということ。この「マイホーム計画の入り口」をお読みいただくことも、事前準備と言えます。これを知らずに計画を進める方と比べ、お読みいただいた皆様は間違いなく「納得の」マイホーム計画を進めていけるはず。す。

終わりに

入り口と言いながら、結局膨大な量になってしまいました。やはりマイホーム計画は他の買い物と違い、選択肢も多いですし、その分検討項目も多岐にわたるので、仕方が無いと言えそうなのかもしれません。そして出口に向けては、また更に多くの具体的なノウハウが必要になります。

この小冊子では、全体知識と事前準備に関するノウハウ、不満に陥らないための切り口を紹介しました。お読みいただいた皆様にはお判りいただけただけとは思いますが、これらを紹介することは、決して売り手側を批判するようなモノではありません。とは言っても売り手側や紹介ビジネスでは立場上伝えられないこともあり、それがマイホーム計画を更に難しいものにしていくこともあるので、マイホームプロデューサーとしての立場でしかお伝え出来ないことも含めて紹介させていただきました。もちろん業者側にも、常に問題解決の質を上げてほしいという願いも込められていること。す。

私の想いは、「**住まい選びをお客様に安心して進めて頂き、満足度を高め、時にはコストダウンも出来るよう手ほどきする**」こと。す。

お客様の満足度、安心度が高まることで、ひいては業者側も喜べる、そんな業界になることを目指しています。

最後までお読みいただき有難うございました。



家づくりプロデュース

買い手主導の検討が可能。しかも紹介ビジネスではなく売り手側から離れているので、依頼先決定後もずっとサポートすることができます。不満の種を未然に防ぎ、より良い選択肢やコストダウン等のアドバイスも喜ばれています。

土地購入プロデュース

建物の間取りや、総額の検討までした上で、住宅会社を切り離しての土地検討が可能。土地も住宅会社も、満足いく検討が出来るので急かされることなく計画に集中できます。

皆様の疑問・不安点にお答えします。
お悩みのことなどありましたら、お気軽にお聞きください。
売り手側に属さない、マイホームプロデューサーの立場からしか聞けない話を、是非参考になさってください。



初回相談 無料 (通常5,500円/1時間)

※福岡市近郊～久留米市近郊 それ以外のエリアはご相談ください

ご連絡先 **090-8359-1065**
katsuki@housingstory.jp

マイホームプロデューサーと。

一生で一回だから、

建売・中古住宅購入プロデュース

ライフプランを考えた上で、間取りも含め最適な物件選びをサポート。リフォームやリノベーション、建物診断などに関しても、適切なアドバイスやフォローが出来ます。

ただ不動産を買うというだけでなく、住みつけていくための提案があるので、安心して物件選びをして頂けます。

マンション購入プロデュース

価値観の軸をベースにした物件選びが可能

気付きにくい間取りのポイントや総費用、返済計画の抜けも 専門家がフォローするので、失敗が防げます

中古購入の場合、窓口が一つになるため、無駄な営業電話のわずらわしさも無くしつつ、最適な検討をすることが出来ます

マイホームプロデューサーに相談できること

- ・土地選び ・住宅会社選び ・マンション選び ・物件情報
- ・物件案内 ・設計相談 ・住宅ローン相談 ・借換え相談
- ・保険活用相談 ・外構相談 ・解体相談 ・リフォーム相談

専門家集団のパートナーシップ

- ・周辺工事 ・不動産登記 ・境界確認 ・税金相談
- ・火災保険 ・生命保険 ・引越 ・仮住まい ・荷物の整理 など

ハウジングストーリー

7s 事業内容

マイホームプロデュース
不動産購入プロデュース
購入者向け不動産仲介
(宅建業免許:福岡県知事(1)第19166号)

住MYhome びの 専門家集団

7s ご連絡先

HP: <https://www.housingstory.jp>
Mail: katsuki@housingstory.jp
HD: 090-8359-1065
FAX: 092-510-0875